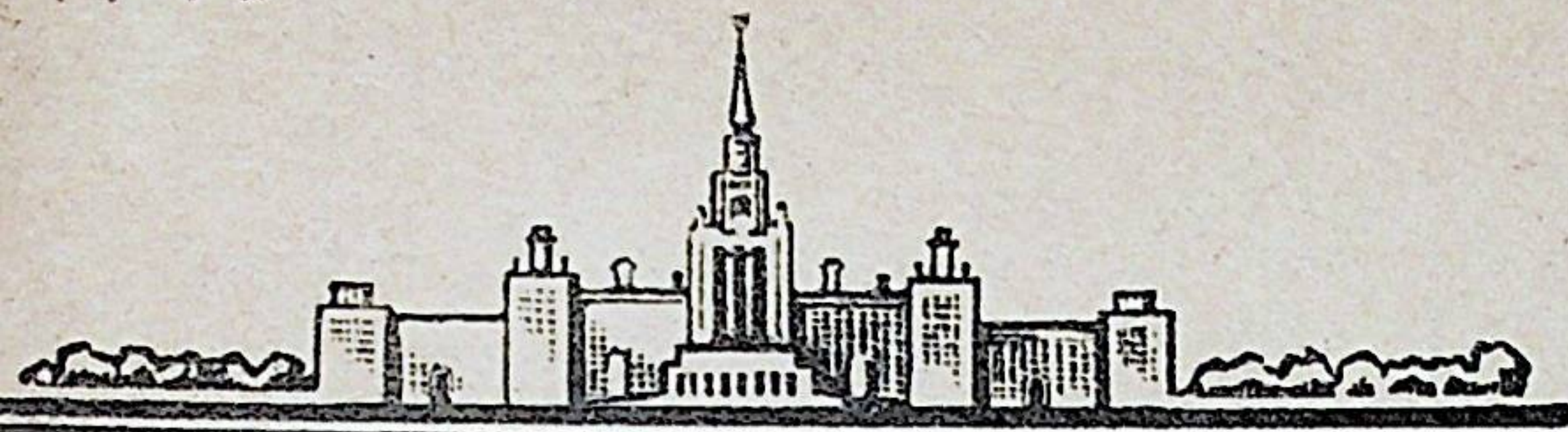


33
А-10



Экономический факультет

На правах рукописи

БАРБАРА КЕРБЕ

**Экономические проблемы кооперирования
в промышленности в условиях новой
экономической системы планирования
и управления народным хозяйством в ГДР**

Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата
экономических наук

Научный руководитель кандидат экономических наук Г. Б. Герцович

ИЗДАТЕЛЬСТВО МОСКОВСКОГО УНИВЕРСИТЕТА • 1967

33,
A10

Диссертация посвящена исследованию системы кооперирования в условиях новой экономической системы ГДР, осуществляемой в период научно-технической революции и создания развитой экономической системы социализма. В этом обнаруживается зависимость сущности и форм кооперирования предприятий от уровня производительных сил и характера производственных отношений. Система кооперирования специализированных промышленных предприятий в ГДР охватывает государственные, полугосударственные и частные предприятия разного размера. Эта система в решающей мере определяется методами планирования, управления и экономического стимулирования.

Кооперирование предприятий представляет собой результат разделения труда и специализации производства. Предметом кооперирования по средствам производства являются фонды предприятий в сфере обращения. Вместе со специализацией кооперирование влияет на процесс производства и обуславливает повышение производительности труда.

Классики марксизма-ленинизма исследовали роль разделения труда в условиях развивающегося капитализма и империализма. К.Маркс подчеркнул, что с кооперацией как соединением работ разных рабочих возникает новая производительность труда, которая по самой своей сущности есть массовая сила.¹⁾ Это характеризует кооперирование как промежуточное звено между специализированными производителями. В.И.Ленин открыл такие важные для кооперирования черты, как вертикальные связи между предприятиями на базе монополий. Таким образом, классики марксизма-ленинизма дали пример того, как следует исследовать специализацию и кооперирование на основе имеющихся производительных сил и общественных отношений.

В условиях научно-технической революции значение коопериро-

¹⁾ К.Маркс, Ф.Энгельс, Сочинения, т. 23 стр. 337.

295509

Центральная научная
БИБЛИОТЕКА
Академии наук Киргизской ССР

вания не только повышается благодаря углублению вертикальной (подетальной и стадийной) специализации, но и в результате сдвигов в структуре народного хозяйства, которые вызывают новые связи между предприятиями на основе разделения труда. Тем самым неритмичный поток материала приводит к простоям не только на одном, но на ряде предприятий.

Диссертация состоит из введения, трех глав и заключения.

В первой главе излагаются требования к кооперированию в условиях научно-технической революции. Структурные сдвиги в этот период также имеют значение для кооперирования, поскольку они вызывались изменениями в процессе производства или влияют на него. В диссертации установлены следующие существенные факторы, оказывающие влияние на кооперирование:

1) Процесс производства характеризуется тем, что он расчленяется на значительно большее число ступеней, чем раньше. Вследствие появления дополнительных процессов обработки одного и того же материала (так называемого "производства окольным путем") проявляется тенденция к переносу специфической обработки сырья на ступени производства заготовок и полуфабрикатов. А предприятие, выпускающее законченный продукт, развивается в сборочное предприятие. Это углубление специализации производства совместного конечного продукта вызывает необходимость межотраслевого и внутриотраслевого кооперирования большего числа предприятий-изготовителей на заготовительных ступенях производства и повышает ответственность поставщиков за качество конечного продукта. Особой ступенью производства становится уровень научно-технической подготовки. Это учитывается путем кооперирования конечного производителя с отраслевым институтом и научно-исследовательскими отделами на всех ступенях разделения труда законченного

продукта. При выпуске сложных инструментов и установок потребительная стоимость их еще совершенствуется вне предприятия-изготовителя. Доводка этого оборудования на месте действия представляет собой заключительную ступень процесса его изготовления. Тем самым связи между изготовителем и потребителем сохраняются за пределами непосредственного производственного времени, в которое возникает внешний вид продукта.

2) Замена "традиционных" материалов другими, более совершенными вызывает новые связи между изготовителем и потребителем. В этом случае сдвиги в межотраслевом кооперировании происходят не только в результате углубления специализации.

3) Сложность и комплексность современных инструментов труда связаны с повышением темпа рабочего процесса и требуют непрерывного функционирования всего комплекса машин. Таким образом, требуется точное приспособление поставок материала по времени и количеству к ритму производства, а по качеству — к сложности оборудования.

4) Рентабельность и новизна изделия зависит от времени его поступления на рынок. Это требует гибкости в сотрудничестве смежных предприятий и преodelения традиционных, охватывающих только сферу обращения, путей кооперирования на всех ступенях процесса производства конечного продукта.

Стоимостные изменения состава продукции также вызывают необходимость рационального кооперирования на основе оптимальной специализации. Лучшее использование оборудования и материалов снижает авансированные фонды, противодействует растущей фондоемкости и способствует снижению фондоемкости продукции.

Из выше перечисленных факторов вытекает необходимость планирования и управления кооперированием в вертикальном плане. Поэтому уже в 1964-1965 гг. в ГДР обнаружилась необходимость

анализа "производственной системы" важных конечных продуктов, т.е. "совокупность производственного процесса, базирующегося на разделении труда и изготовлении конкретных конечных продуктов крупных отраслей промышленности в структуре потребительной стоимости."¹⁾ Элементами такой системы являются поток продукции, технические требования, затраты производства, цена и исследование рынка, а инструментами — балансы, планы, договоры и система экономических рычагов. Они представляют собой существенные элементы системы кооперирования.

Необходимость вертикальных связей проявляется и в условиях современного капитализма, причем в своих специфических формах и целях. В диссертации дается краткий обзор современных форм кооперирования, прежде всего в США и ФРГ.

Под кооперированием производства следует понимать организацию планомерных, постоянных производственных связей между предприятиями, которые совместно участвуют в изготовлении какого-либо изделия, в особенности конечного продукта, но сохраняют свою самостоятельность. Поэтому в диссертации кооперирование подразумевается в широком смысле слова. Это соответствует условиям и требованиям научно-технической революции, которая вызывает необходимость применения стандартных деталей в широком масштабе. Надо следить, чтобы кооперирование не нарушило специализацию производства, что не исключено в тех случаях, когда кооперирование осуществляется при наличии избытка мощности на одном предприятии и дефицита аналогичной производственной мощности на другом. В необходимых случаях кооперирование должно приводить к углублению специализации, но это не значит, что нет необходимости в улучшении кооперирования между имеющимися специализирован-

¹⁾ С. Krömke, Produktionssysteme und Wirtschaftsorganisation, Wirtschaftswissenschaft 1965, Nr. 6, S. 898

ными предприятиями. Поэтому предмет кооперирования шире чем специализации. Он охватывает преобладающую часть связей между предприятиями ГДР.

Несмотря на то, что Германская Демократическая Республика уже до ее образования была высоко-индустриализированной страной, для структуры ее промышленности были характерны распыленность и дублирование промышленного производства. Имеющаяся комплексность машиностроительных заводов была связана с низким уровнем подетальной специализацией. До последнего времени в ГДР имеет место низкий уровень концентрации производства: в 1964г. 56,2% всех промышленных предприятий имели до 50 занятых, 28% — 51 до 200 занятых, 11,7% — 201 до 1000 занятых, а только 4% — больше 1001 занятого. При этом 38,2% всех предприятий были полугосударственными и 32% частными. Эти факторы обуславливают необходимость углубления специализации, но вместе с тем они показывают особенности, которые определяют путь улучшения кооперирования. Необходимо учитывать мелкий размер большинства предприятий при разных формах собственности на небольшой территории.

Вторая глава диссертации посвящена управлению предприятиями как территориальными единицами, единицами отрасли и звеньями в цепи разделения труда в производстве совместного конечного продукта.

После 1958г. многие предприятия были подчинены совнархозам округов. К 1960г. доля предприятий центрального подчинения в производстве валовой продукции промышленности снизилась до 67,1%, а по удельному весу в общей численности предприятий — до 10,6%. Однако с 1961г. удельный вес предприятий центрального подчинения в производстве промышленной продукции постоянно возрастал и составил в 1965г. 72,8%, а в общем числе предприятий —

14%. Из 86% предприятий местного подчинения 72,8% являются не-социалистическими предприятиями. Хотя повышение ответственности более низких управленческих органов не идентично с ослаблением управления по отраслевому принципу, на самом деле, после 1958г. такое ослабление имело место. В приложении к Директиве о новой экономической системе планирования и управления народным хозяйством от 1963г. отмечается, что "многочисленные препятствия хозяйственному развитию возникали из-за недостаточного осуществления отраслевого принципа в планировании и управлении народным хозяйством."¹⁾ Возникает необходимость осуществления территориального принципа управления предприятиями центрального и местного подчинения путем их гармонического развития в соответствии с интересами данного округа и обеспечения отраслевого принципа управления также на предприятиях местного подчинения. Это нельзя осуществлять путем подчинения всех мелких предприятий Объединениям народных предприятий, которые занимают главное место в системе управления по отраслевому принципу. В определенной мере соединение отраслевого принципа с территориальным достигается двойным подчинением совнархозов: советам округов и министерству для промышленности местного подчинения и пищевой промышленности. Но все таки, необходимо было найти такую форму, которая укрепляя управление по отраслевому принципу, не меняла бы подчиненность предприятий. Такая форма была найдена в "работе по группам изделий".

Все меры по укреплению отраслевого принципа управления в какой то мере связаны с Объединениями народных предприятий. Они образовались в 1958г. по отраслям, т.е. чаще всего по принципу однородности продукции. Только в последнее время образовались

¹⁾ Anlage 1 zur "Richtlinie zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung", Die Wirtschaft v. 16. 7. 1963, S. 30.

ОНП с характером комбината. В прошлом ОНП были чисто ведомственными управленческими органами и не могли распространять свою власть на всю отрасль, независимо от подчинения предприятий местным или отраслевым органам. Влияние ОНП возросло после 1964г., когда они были переведены на хозяйственный расчет. С тех пор "ОНП несет полную ответственность за техническую политику в данной отрасли промышленности, составляет баланс, расчет прибыли и убытков, снабжает свои предприятия необходимыми материалами, организует экономически целесообразное кооперирование и несет определенную ответственность за сбыт продукции. ОНП разрабатывает балансы производства и потребности в продукции всей отрасли."¹⁾

Осуществляя хозрасчет, ОНП налаживает финансовые отношения предприятий центрального подчинения с государственным бюджетом. С целью финансирования развития отрасли в ОНП образуются следующие фонды: фонд новой техники, образуемый путем начислений в определенном размере на себестоимость продукции. Используется этот фонд для финансирования исследовательских и конструкторских работ предприятий и институтов и освоения новых видов продукции. В ОНП образуется также фонд генерального директора для вознаграждения за выполнение важных заданий отрасли и по результатам социалистического соревнования, фонд социально-культурных мероприятий и премиальный фонд. Кроме того, из прибыли предприятий образуется при ОНП фонд прибыли для важных капиталовложений отрасли. ОНП имеет в своем распоряжении фонд распределения амортизации и фонд распределения оборотных средств. Из отчисления сверхплановой прибыли образуется резервный фонд, при помощи которого ОНП должно обеспечивать соответствующие отчисления всего объединения в государственный бюджет.

¹⁾ В. Ульбрихт, Программа социализма и историческая задача СЕПГ, Госполитиздат, Москва 1963г., стр. 93.

Так как ОНП отвечает за рациональную организацию кооперирования производства своих предприятий, оно играло важную роль в экономических экспериментах 1964г. по улучшению кооперирования. Эксперименты имели цель устранить следующие недостатки:¹⁾

1) Методика планирования заказов и поставок производства в первую очередь относилось к годовым планам. Таким образом, окончательное согласие на поставку производитель мог дать только лишь после утверждения сбалансированного государственного плана.

2) Детализированное планирование сверху вниз требовало очень длительного срока заказов.

3) В случае расхождения по государственному плану и объему заказов генеральный директор ОНП предприятия-изготовителя имел право аннулировать заключенные договоры без платежа штрафа.

4) Штрафы за нарушение договоров были недостаточно действенны в силу их незначительных размеров.

5) Последствия недостаточного качества ощущал только конечный производитель. Он часто вынужден был устранять дефекты поставленных деталей, чтобы выполнить качественные требования к конечному продукту.

6) Часто принципы ценообразования противодействовали немедленному развитию и освоению новых видов продукции.

Положительные результаты этого эксперимента нашли отражение в новом Законе о договорах от 25.2.1965г. и в Новом порядке материального снабжения от 20.5.1965г.. Изменения произошли в направлении усиления экономических рычагов вместо административных предписаний. Но это были частные решения. Новое направление для решения проблем кооперирования было дано на 13 пленуме ЦК СЕПГ (сентябрь 1966г.): "Основной принцип должен состоять

1) Dersch u.a., Die Kooperation im ökonomischen Experiment, Die Wirtschaft 1964, Nr. 33.

в том, что, предприятиями в группах изделий и связанными в процессе производства ОНП, включая внутреннюю и внешнюю торговлю, организуются, планируются и управляются кооперированные связи, исходя из конечного продукта. Организация кооперирования, исходя из конечного продукта, путем планирования и управления вертикально связанными процессами воспроизводства имеет основное значение."¹⁾

Улучшение кооперирования как системы сотрудничества специализированных предприятий на уровне ОНП может происходить только по двум путям: а) путем перенесения важных для отрасли решений на период перспективного планирования, б) путем специальных форм сотрудничества ОНП-поставщиков с ОНП-потребителями и совнархозами.

Для прогнозирования и перспективного планирования имеются в ОНП соответствующие предпосылки: исследовательские центры и специалисты в самом ОНП. В последние годы, как инструменты перспективного планирования, на уровне ОНП были разработаны научно-технические концепции для важных изделий и групп изделий и концепции по рационализации. Но еще более важными для улучшения кооперирования на длительный промежуток времени являются изменения в области планирования и сбалансирования. В 1964г. функция сбалансирования важных материальных позиций была перенесена на органы, которые управляют данными производством. Это - ОНП или по поручению ОНП - ведущие предприятия для второстепенных продуктов. На втором этапе хозяйственной реформы ГДР (с 1966г.) вместе с разработкой перспективных межотраслевых балансов для важных изделий изменился метод планирования: Предприятия, ОНП, окружные совнархозы и министерства разрабатывают на основе не-

1) G. Mittag, Aus dem Bericht des Politbüros an die 13. Tagung des ZK der SED, Dietz Verl., Berlin 1966, S. 49.

которых показателей свои плановые предложения и защищают их перед вышестоящим органам. Путем сбалансирования этих предложений с народнохозяйственными потребностями Госплан составляет сводный проект плана. Совет Министров принимает решение об этом проекте и одобряет его как государственное задание. На этой основе проводятся плановая дискуссия и разработка плана предприятиями. При этом предприятия получают государственное задание от вышестоящего органа. После этой дискуссии и совещания в Госплане и Совете Министров план получает силу закона. Наряду с применением экономических рычагов для превышения государственного задания это ОНП дает возможность лучше выполнять свою балансовую функцию.

Для обеспечения материально-технического снабжения и сбыта продукции своих предприятий ОНП заключают друг с другом т.н. координационные соглашения, специальный вид договоров. В прошлые годы часто не удавалось согласовывать с их помощью спрос и предложения между ОНП. Путем разработки сбалансированных соглашений с учетом общей материальной заинтересованности обоих ОНП-партнеров, а также применения санкций в случае их нарушения эти координационные соглашения становятся инструментом межотраслевого кооперирования.

Одной из форм управления, которую ОНП применяет, является работа по группам изделий. "Группа изделий" в ГДР имеет двойное значение. Во-первых, это "совокупность изделий, используемых для одинаковой (или сходной) цели или же характеризующихся одинаковыми (или сходными) технологическими признаками..."¹⁾ и во-вторых, это "группа родственных предприятий (или участков на крупных предприятиях) внутри одной отрасли, изготавливающих

1) E. Apel, G. Mittag, Planmäßige Wirtschaftsführung und ökonomische Hebel, Dietz, Verl., Berlin 1964, S. 23.

технологически связанные изделия, части изделий, узлы или детали на основе разделения труда..."¹⁾ С их помощью возможно продолжать отраслевой принцип управления на уровне самого изделия. Работа по группам изделий направляется Объединениями народных предприятий, но в отношении предприятий местного подчинения все решения группы нуждаются в подтверждении соответствующего окружного совнархоза. Работа группы изделий основана на добровольном сотрудничестве полугосударственных и частных предприятий при обязательном участии народных. С другой стороны, группа изделий как комплекс предприятий, а также ее ведущее предприятие, не имеют права давать указания без согласия всех участвующих предприятий и их вышестоящих органов. Тем самым группа изделий представляет собой форму сотрудничества предприятий, которая опирается не на административные меры управления, но исключительно на сознательность участников и экономическую эффективность всех проводимых мер. Таким образом, в длительном обеспечении материальных интересов проявляется преимущество социалистического кооперирования также для частных предпринимателей.

Самое важное в работе групп изделий – это проблема концентрации и специализации производства. Пока многие группы изделий еще недостаточно специализированны на данном производстве или на подгруппах внутри этого комплекса предприятий. Углубление специализации создает более выгодные условия для научного руководства этим производством, особенно на мелких предприятиях, где появляется возможность совместного использования мощностей и соединения функций материально-технического снабжения и сбыта на одном предприятии, и таким образом, повышения производительности труда. Сравнение стоимости валовой продукции в расчете на одного

1) J. Theel, Technische Revolution und Erzeugnisgruppenarbeit, Dietz Verl., Berlin 1965, S. 83.

работающего на предприятиях разных форм собственности в 1965г. дает следующую картину (в 1000 марках ГДР на основе неизменных цен): вся промышленность - 32,6; на социалистических предприятиях центрального подчинения - 32,9; на социалистических предприятиях местного подчинения - 40,6; на полугосударственных предприятиях - 25,4; на частных предприятиях - 18,9. Подобные различия производительности труда имеет место на мелких предприятиях.

Однако надо отметить, что разница между крупными и мелкими предприятиями завышена, так как крупные предприятия часто являются сборочными предприятиями. А на них валовая продукция завышается большой долей материала. Производительность труда, в частности мелких предприятий, повышается благодаря специализации. Углубление специализации в группах изделий происходит в двух направлениях: 1) как предметная специализация, т.е. специализация производства на одной группе или подгруппе изделий и 2) как подетальная и стадийная специализация, т.е. специализация по стадиям или деталям законченного в рамках группы изделий предмета. В то время, когда перед группой изделий легкой промышленности стоит задача устранить дублирование производства, в металлообрабатывающей промышленности предметная специализация уже достаточно развита. Но в обеих отраслях необходимо развивать подетальную и стадийную специализацию внутри группы изделий, а также в виде "централизованного изготовления". Углубление подетальной специализации является международной тенденцией. Но конкретная форма ее осуществления в ГДР зависит от многочисленности предприятий разных форм собственности на небольшой территории в условиях победы социалистических производственных отношений и создания развитой экономической системы социализма.

Новым видом управления предприятиями как единицами в процессе производства совместного конечного продукта являются коопе-

рированные объединения и кооперированные цепи. Вместе с улучшением планирования и применением экономических рычагов, в частности принципа самофинансирования расширенного воспроизводства предприятиями, они, на наш взгляд, представляет собой организационную форму для анализа связанных друг с другом разделением труда предприятий. Необходимость этого анализа вытекает из структурных сдвигов в период научно-технической революции. Понятие "цепь" и "объединение" по разному трактуются экономистами ГДР. Автор применяет понятие "кооперированная цепь" в смысле объединения предприятий в легкой промышленности, а "кооперированное объединение" как объединение предприятий в металлообрабатывающей промышленности. В работе этих объединений имеется еще мало опыта и много неясных вопросов. Как правило кооперированные объединения включают в себя конечного производителя и важных поставщиков первой ступени кооперирования. Вторая ступень часто включается в дополнительное объединение. А кооперированная цепь объединяет всех поставщиков первой ступени. Подобно ведущему предприятию группы изделий, конечный производитель представляет собой "голову" объединения и несет ответственность за организацию его работы. Все в большей степени "кооперированный совет" становится управленческим органом.

Задача кооперированных объединений и цепей состоит в обеспечении кооперирования, не только материально-технического снабжения, но прежде всего кооперирования в области научно-технических работ, исследования конъюнктуры рынка и совместной политики цен. Как и при группах изделий большинство теоретиков и практиков требует, чтобы конечный производитель не получал административных прав. Все решения должны исходить из принципа взаимной выгоды. Важным принципом работы кооперированных объединений поэтому является участие поставщиков в потере или выручке, которую реализовал конечный производитель за совместный продукт.

Мы поддерживаем тех экономистов, которые требуют образования кооперированных объединений и кооперированных цепей только для народнохозяйственно важных изделий с целью избежания переплетения предприятий в необозримой сети связей и перегрузки определенных поставщиков. Поэтому нельзя согласиться с требованием, предоставить конечному производителю право образовывать цепь или объединение и обязывать поставщиков участвовать в них.¹⁾ Так как выполнение задания кооперированных объединений не было бы в этом случае обеспечено со стороны поставщиков, несмотря на их сознательность и готовность к сотрудничеству.

Третья глава посвящена вопросам совершенствования кооперирования с помощью экономических рычагов. Новая экономическая система ГДР выдвигает на первый план общие экономические интересы всего социалистического общества и его отдельных коллективов. Это возможно только при увязке стоимостных категорий с планом, причем плану принадлежит ведущее место, так как экономические рычаги в отрыве от плана не могут выполнять своей общественной функции. Без правильных материальных пропорций действие этих рычагов ограничивается и искажается. Экономические рычаги не заменяют моральных стимулов. Наоборот, только правильное соединение материальной заинтересованности с моральными движущими силами обуславливает более высокую производительность труда при социализме по сравнению с капитализмом.

В Директиве о новой экономической системе планирования и управления народным хозяйством в ГДР различаются прямые экономические рычаги, представляющие объективные стоимостные категории, и косвенные, которые отражают эти категории в административных мерах, как например, фондах, системе договоров. Поэтому косвенные экономические рычаги меняют форму и отличаются друг от друга в

1) G. Friedrich, K. Hartmann, Zur Kooperation sozialistischer Industriebetriebe, Wirtschaftswissenschaft 1967, Nr. 4, S. 576.

социалистических странах. Действенность системы экономических рычагов зависит от их правильного образования и согласования, но не от их многочисленности.

В ГДР главное место в этой системе занимает прибыль. "Прибыль предприятий является объективным мерилем эффективности общественного труда. Она представляет собой главный критерий для оценки результата работы предприятия," — говорится в Директиве о новой экономической системе от 1963г. Но так как на прибыль оказывают влияние многие факторы, не обусловленные деятельностью предприятия, в реформе промышленных цен прибыль была рассчитана исходя из стоимости обработки. А на втором этапе экономической реформы чистая прибыль (валовая прибыль минус плата за фонды) стала главным критерием для оценки деятельности предприятий. Тем самым в фактической чистой прибыли отражается экономия общественного труда.

При подготовке новой экономической системы в ГДР в порядке эксперимента в ОНП текстильной, швейной и кожевенной промышленности были установлены надбавки и скидки с прибыли при следующих процессах: за конструирование и выпуск новых изделий, выполнение заданий по изобретательству, нарушение плановых сроков по исследовательским и конструкторским работам, увеличение выпуска дефицитных изделий по сравнению с плановыми показателями, плановую и досрочную подготовку и реализацию планов по капиталовложениям, нарушение сбытовых договоров по экспорту и внутренней торговле, повышение или снижение качества продукции, необеспечение запланированного планом новой техники снижения себестоимости и за уменьшение сверхплановых наличностей. Во многих случаях действие этих рычагов дало положительный эффект. Это особенно касается улучшения качества и повышения выпуска дефицит-

ных изделий. Однако они связаны с большими административными издержками и в большинстве случаев не опираются на происходящие в действительности экономические процессы, так как они ограничиваются предприятием-изготовителем, хотя многие процессы касаются двух партнеров. Таким образом, эти меры по сути дела - административные под личиной экономических рычагов.

На первом этапе экономической реформы действие прибыли было ограничено вследствие изолированного применения отдельных рычагов. В этом недостаток всех экспериментов по применению экономических рычагов. Необходимо было использовать централизованное, государственное планирование и управление экономическими процессами в области заработной платы, цен, капиталовложений и качества изделий. Эта необходимость в определенной мере будет реализована в будущем. Однако перспективный план, принятый в 1967г., создает предпосылки для более правильной структуры народного хозяйства и тем самым основу для действия экономических рычагов.

На втором этапе хозяйственной реформы ГДР чистая прибыль в первую очередь действует как рычаг при ее распределении. Эксперименты, проведенные при подготовке второго этапа, дают следующее представление о распределении прибыли: примерно 40% валовой прибыли отчисляется как плата за фонды; приблизительно 33% прибыли отчисляется в государственный бюджет, а 66% распределяется на фонд развития производства и премиальный фонд, который примерно составляет 20% свободного остатка прибыли.¹⁾

В роле косвенного рычага, выражающего совпадение интересов общества и отдельного работника, выступает премиальный фонд на уровне предприятий и ОНП. Премиальный фонд на предприятиях образуется из плановой чистой прибыли в плановом объеме - 4,5% от фон-

да зарплаты, без фонда зарплаты персонала исследовательских отделов. Для них эта ставка составляет 6,5%. Благодаря премиальному фонду предприятия заинтересованы в превышении плана, в частности государственного задания по чистой прибыли и впервые на 1968г. в повышении чистой прибыли по сравнению с предыдущим годом. Эти факторы в первом случае приводят к внеплановому повышению премиального фонда и во втором случае к повышению премиального фонда в сравнении с прошлым годом. Следует отметить, что фактическое отчисление в премиальный фонд зависит не только от показателя чистой прибыли, но также от выполнения двух - трех других показателей.

Фонд развития производства впервые был образован в 1967г. в сфере горной и горнорудной промышленности, промышленности строительных материалов, производства энергии и в металлургии. Эксперименты по самофинансированию дали такой результат, что в области ОНП финансирование расширенного воспроизводства из чистой прибыли составляет в среднем 30%, а 70% из ссуд и амортизации. Как при образовании премиального фонда, так и при фонде развития производства в распоряжении предприятия остается 50 или 60% чистой прибыли, полученной в результате перевыполнения государственного задания. В ОНП остается по сравнению с предприятиями незначительная часть прибыли для капиталовложений в тех группах изделий, которые определяют производственную структуру отрасли.

На величину чистой прибыли влияет и установленные между партнерами по кооперированию экономические рычаги. Особое место в новом Законе о договорах от 25.2.1965г. занимают санкции за нарушение договоров. Их система была усовершенствована с целью предупреждать нарушение договоров и побуждать к немедленному возмещению убытков. В новом законе предусматриваются три вида санк-

1) E. Langner, W. Oelschlägel, Die Anwendung und Ausnutzung der gewinnorientierten ökonomischen Hebel - Produktionsfondsabgabe, Eigenerwirtschaftung der Mittel für die erweiterte Reproduktion und Prämienfonds - im Planungssystem, Die Wirtschaft 1967, Nr. 12.

ций: договорный штраф, санкции по ценам и возмещение убытков.

Договорный штраф является нормированным минимумом возмещения убытков. Его норма в ГДР единая, однако по месяцам или декадам штраф увеличивается до его верхнего предела — 12% стоимости договорного предмета. Договорный штраф за нарушение срока составляет в первый месяц 1,5% и повышается за 3 месяца и две декады до 12%. Штраф за нарушение качества поставки составляет 8%, но за 3 месяца достигает 12%. Если заказчик отказывается от приема поставки из-за низкого качества, в действие вступает договорный штраф, который составляет 4% и за месяц уже может достигать 12%. По сравнению с законом от 1957г. эти ставки штрафов несколько выше и была упрощена их оплата. Санкции по ценам устанавливаются в координационных соглашениях ОНП. Тем самым дается возможность применять отклоняющиеся от договорных штрафов санкции. Однако для них необходимо заранее установить вид ожидаемого нарушения договора. Возмещение убытков производится дополнительно к договорному штрафу, но не к санкциям по ценам. Оно предполагает доказательство нанесенного убытка.

С января 1965г. установленное в Законе о договорах право на отказ от приема поставки из-за низкого качества было дополнено новыми видами расчетов. Как правило оплата поставки через банк проводится только после проверки качества заказчиком.

На втором этапе экономической реформы, когда повышается действенность экономических рычагов в связи с ролью чистой прибыли, вновь обсуждается вопрос о величине штрафов. Это имеет смысл, потому что обязанность к возмещению убытков будет распространяться на вышестоящие органы, которые вмешиваются в заключенные договоры, прежде всего путем изменения балансов. О. Шпитцнер, председатель центрального госарбитра при Совете Ми-

нистров, в этой связи предлагает нынешние ставки договорных штрафов считать нижним пределом.¹⁾ В связи с этим VII съезд СЕП потребовал больше сознательности и дисциплины от всех партнеров по выполнению договоров.

Среди экономических рычагов, применяемых в кооперировании, центральное место занимает цена. Прежде всего через отклонения от основной (государственной) цены и путем центрального установленных надбавок и скидок с цены учитывается материальная заинтересованность изготовителя и потребителя товара. В ГДР придается особенное значение распределению экономического эффекта. Оно должно заменить стимулирование освоения новых видов продукции путем надбавок и скидок с прибыли. Этот метод до сих пор применяется только в отдельных случаях, но он хорошо приспособлен к снижению затрат продукции в рамках кооперированного объединения. Однако пока для этого нет законодательного акта. Распределение экономического эффекта или "дележа" эффекта опирается на учет повышения в цене потребительной стоимости. В этом случае экономическим эффектом считается как экономия потребителем годовых текущих затрат при применении данного предмета по сравнению с нынешним, так и экономия вследствие применения оборудования с возросшим сроком службы.²⁾ Потребительную стоимость можно выразить в (количественных) параметрах применения. На этой основе можно устанавливать лимитную цену (основную цену плюс надбавку) за конструирование более совершенного вида продукции, и скидки с цены за устаревшую продукцию. Особенно важными являются скидки с цены, поскольку они препятствуют повышению уровня цен и освобождают производственные мощности от производства че-

1) О. Spitzner, Niveau der Kooperationsbeziehungen erhöhen, Vertragssystem 1967, Nr. 1.

2) S. Schauer, Ökonomisch begründete Preisrelationen, Dietz Verl. Berlin 1965, S. 78.

современных изделий. Надбавка должна приводить к тому, чтобы изготовитель был заинтересован в выпуске новой продукции, а потребитель в ее применении. Наоборот, производство устаревших изделий должно приносить изготовителю относительно меньше прибыли, а для потребителя их применение должно быть невыгодным. Сочетание экономических интересов обеих сторон требует совместного установления размера этих надбавок (или коэффициента распределения эффекта) и скидок с цены. Особая проблема заключается в установлении правильной основной цены, которая должна базироваться на общественно-необходимых затратах.

В диссертации анализируются материалы, связанные с надбавками и скидками с цены на заказы, отклоняющиеся от обычных заказов по объему, виду, сроку выполнения и по качеству в соответствии с аттестациями Палатой ГДР мер и товарных стандартов. За исключением последнего, все эти виды надбавок требуют доказательства о дополнительно возникших затратах у изготовителя. Часто это не соблюдается и требуется определенная норма от стоимости договорного предмета.

Основные проблемы, возникающие при применении надбавок и скидок с цены, следующие:

1) При так называемых калькуляционных ценах или твердых единичных ценах есть возможность преувеличивать затраты производства и цену, в частности за счет накладных расходов. Это ограничивает действенность надбавок к цене на новые виды продукции.

2) Понятие "новое изделие" нельзя сводить только к принципиально новому изделию, а необходимо в каждом конкретном случае заранее, еще при конструировании, определять технико-экономические параметры для установления надбавок к цене.

3) Пока в ГДР в машиностроении надбавки шире применяется

чем скидки с цены, так что уровень цен повзрослел.

4) Требования к качеству на основе технических и качественных стандартов ГДР не совпадают на всех ступенях производственного процесса вплоть до конечного продукта.

5) Пока постановление по качественной классификации Палатой ГДР мер и товарных стандартов исходит из того, что изделия со знаком "Q" наивысшего и одновременно оптимального качества. Но со стороны необходимых издержек производства, расходов на достижение уровня мировых стандартов, ГДР не в состоянии выпускать весь ассортимент в конечных продуктах по категории "Q".

6) На рынке предметов потребления в особенности необходимо учитывать, что скидки повышают спрос, а надбавки его уменьшают. Это требует планирования доли отдельных сортов в объеме производства. Но это также не решено в отношении средств производства.

До сих пор все договорные штрафы, санкции по ценам и надбавки и скидки с цены не калькулируются и не планируются. Поскольку они влияют на прибыль, они вызывают внеплановое изменение прибыли. С 1-ого января 1967г. из этого исключается все надбавки и скидки с цены в рамках государственной аттестации продукции. Предприятию-потребителю необходимо калькулировать и планировать свою продукцию по заплаченным на материал и оборудование ценам.

На первом этапе хозяйственной реформы ГДР экономические рычаги не всегда правильно применялись в договорной системе. Известный экономист ГДР, Хельмут Ман по этому поводу писал: "В законе о договорах применение надбавок и скидок с цены юридически утверждено. При нынешнем отношении спроса и предложения это привело к тому, что очень высокие надбавки за более короткие

сроки требовались относительно произвольно и они несравнимы с фактическими увеличившимися затратами.¹⁾ Это можно подтвердить многими примерами. Но причину надо искать в основных диспропорциях в промышленности. На втором этапе надбавки и скидки с цены через самофинансирование расширенного воспроизводства оказывают влияние на развитие производственных фондов. Тем самым, в определенной мере, создается связь между спросом и предложением на основе плана, на наш взгляд, лучше всего на основе планового проекта предприятий, в который эти надбавки и скидки могли бы входить.

В заключении на основе анализа важнейших черт и форм управления и материального стимулирования кооперированных связей были сделаны следующие выводы:

1. Кооперированные объединения и кооперированные цепи и группы изделий являются новым видом управления — управления с очень незначительными административными правами управленческих органов, которое опирается только на сознательность их участников и прежде всего, на общую экономическую эффективность проводимых мер.

2. Кооперированные объединения и кооперированные цепи соответствуют необходимости управления вертикальными процессами производства конечных продуктов. Но ими нельзя охватить все хозяйство. Поэтому эффективность кооперированных объединения и кооперированных цепей зависит от тщательного подбора тех конечных продуктов, которые имеют первостепенное значение для хозяйства ГДР и для которых необходимо создать кооперированные объединения или кооперированные цепи. Концентрация сил на некоторых областях производства и тем самым материального снабже-

¹⁾ Н. Mann, Der Preis unter den Bedingungen der technischen Revolution, Einheit 1965, Nr. 12, S. 83.

ния соответствует условиям научно-технической революции.

3. В ГДР внешний рынок занимает значительное место в управлении кооперированием. Анализ и включение конъюнктуры рынка в планы является необходимым для всех социалистических товаропроизводителей, так как на рынке утверждается труд как общественно-необходимый. Но для ГДР играет особенно важную роль внешний рынок и тем самым мировой уровень производства. Формы организации кооперирования поэтому должны обеспечивать достижение мирового уровня для важных конечных продуктов.

4. Хотя при социализме общие интересы соединяют производителей, в конкретном случае материальные интересы предприятий-поставщиков и потребителей часто не совпадают. Совпадение интересов обоих партнеров требует специфических решений. При этом применяемые вышестоящими органами административные решения не всегда могут соответствовать конкретным условиям. Нельзя заменять административное управление управлением, носящим только личину экономического руководства и опекающим по-прежнему руководителей заводов. Поэтому форма и характер применяемых рычагов на основе общей системы договоров все более должны определяться самими руководителями.

5. Меры по экономическим рычагам и связи между предприятиями отстают от новых организационных форм руководства. Это выражается в том, что большинство экономических рычагов способствует традиционным видам связей между предприятиями, но они пока мало способствуют управлению вертикальными процессами производства и управлению по группам изделий. Мы считаем правильным опережение форм руководства, так как руководство должно создавать рамку для целенаправленного применения экономических рычагов. Однако новое качество управления может быть обеспечено только при условии, если оно на определенной ступени связывается с применением экономических рычагов.

6. Практика ГДР показывает, что действие экономических рычагов зависит не только от правильного определения их размера, но прежде всего от их взаимодействия и сочетания с планированием пропорций хозяйства. Они не являются средствами исправления диспропорций, т.е. они не в состоянии устранить основные недостатки, вызванные ошибками в планировании. Наоборот, в таких условиях рычаги приобретают стихийный характер и искажают цель их применения. Поэтому при отсутствии сбалансированного перспективного плана результаты действия отдельных экономических рычагов были ограничены.

Основные идеи диссертации опубликованы в следующих статьях:

1. "Новая книга о научно-технической революции", (Рецензия на книгу Герхарда Шульца "Техническая революция и структурные сдвиги в промышленности") Вопросы экономики 1966, № 10.
2. "Экономические рычаги и совершенствование договорных отношений между поставщиками и потребителями в промышленности ГДР", (принята в печать в журнале "Вопросы экономики").

Л-95638 Подписано к печ. 13/У11-87г. Ф.60х90/16

Физ. печ. л. 1,5. Уч.-изд. л. 1,5 Зак. 1537 Т. 200
Изд. МГУ Ти л. Изд. МГУ. Москва, Ленинград